negocios JORNAL www.negocios.pt

por Ana Pimentel | 22 Setembro, 2011.

Lojas “on-line” amigas do utilizador

Não é a primeira vez que Tiago Matos e Filipe Gonçalves se aventuram além- -fronteiras. Desta vez, levam consigo uma plataforma de comércio “on-line”.

Tiago Matos e Filipe Gonçalves

O Vendder.com aceita dezenas de moedas através de pagamentos locais. O objectivo é juntarem-se aos gigantes Amazon e Ebay.

Empresa: Vendder

Área de actividade: correio electrónico para PME

Número de colaboradores: 2

Investimento inicial: 5 mil euros (capitais próprios)

Tiago Matos e Filipe Gonçalves trabalhavam no estrangeiro quando tiveram a oportunidade de criar uma solução de comércio “on-line” para uma pequena empresa portuguesa. Utilizaram um dos pacotes “open-source” existentes, mas o processo foi tão moroso e tecnicamente complicado que perceberam que poderiam estar perante um problema transversal aos pequenos comerciantes de todo o mundo.

Foi assim que nasceu o Vendder.com. “É uma plataforma de criação de lojas ‘on-line’ focada na simplicidade e usabilidade. Os comerciantes podem, em alguns minutos, começar a vender, administrando eles próprios o seu catálogo de produtos, configuração de portes de envio e métodos de pagamento”, explica Tiago Matos. Os clientes não têm de arriscar capital, nem de manter uma infra-estrutura. “Sem perderem grande tempo e por uma pequena mensalidade, podem obter um novo canal de vendas.” Os dois empreendedores souberam do programa através de blogues de tecnologia e decidiram concorrer. A selecção foi rápida: dez dias depois foram convidados a viajar e a instalarem-se no Chile. “Permitiu- -nos contactar com outros empreendedores, muitos deles com um longo percurso no empreendedorismo e assistir ao início e crescimento de um projecto tão ambicioso como o é o ‘Startup Chile’.” Abriram-se novas portas para parcerias e novos clientes para o Vendder.com, que se vão manter, independentemente de onde a empresa se encontre.

“Não é a primeira vez que eu o Filipe vivemos fora de Portugal, o que torna a experiência menos complicada.” Foram-lhes facilitados os trâmites legais e operacionais como o visto, número fiscal, abertura de conta no banco, entre outros. “Sem a ajuda e intervenção directa deles [do programa] teria sido um processo de transição bem mais complicado.”
A iniciativa do “Startup Chile” começou com a chegada, participação e “feedback” dos 23 projectos do programa piloto de 2010/2011. “Houve uma melhoria em termos de gestão, logística e operacional do programa.”

A iniciativa, única no Mundo, poderá fracassar ou tornar-se um modelo a seguir por outros Governos. “Eu já consigo sentir as mudanças provocadas no ecossistema local, quando todas as semanas há eventos dedicados à tecnologia, empreendedorismo e capital de risco”, diz Tiago Matos. Em apenas nove meses, a diferença é palpável.

Os dois empreendedores criaram o Vendder.com para a realidade europeia e latino-americana, dispondo de diversos métodos de envio e aceitando dezenas de moedas, através de pagamentos locais. Agora, querem crescer, melhorar o serviço, integrando-o com outras plataformas de comércio electrónico, como a Amazon ou eBay. Se for preciso, vão procurar novo investimento para abranger mais rapidamente novas geografias e mercados.